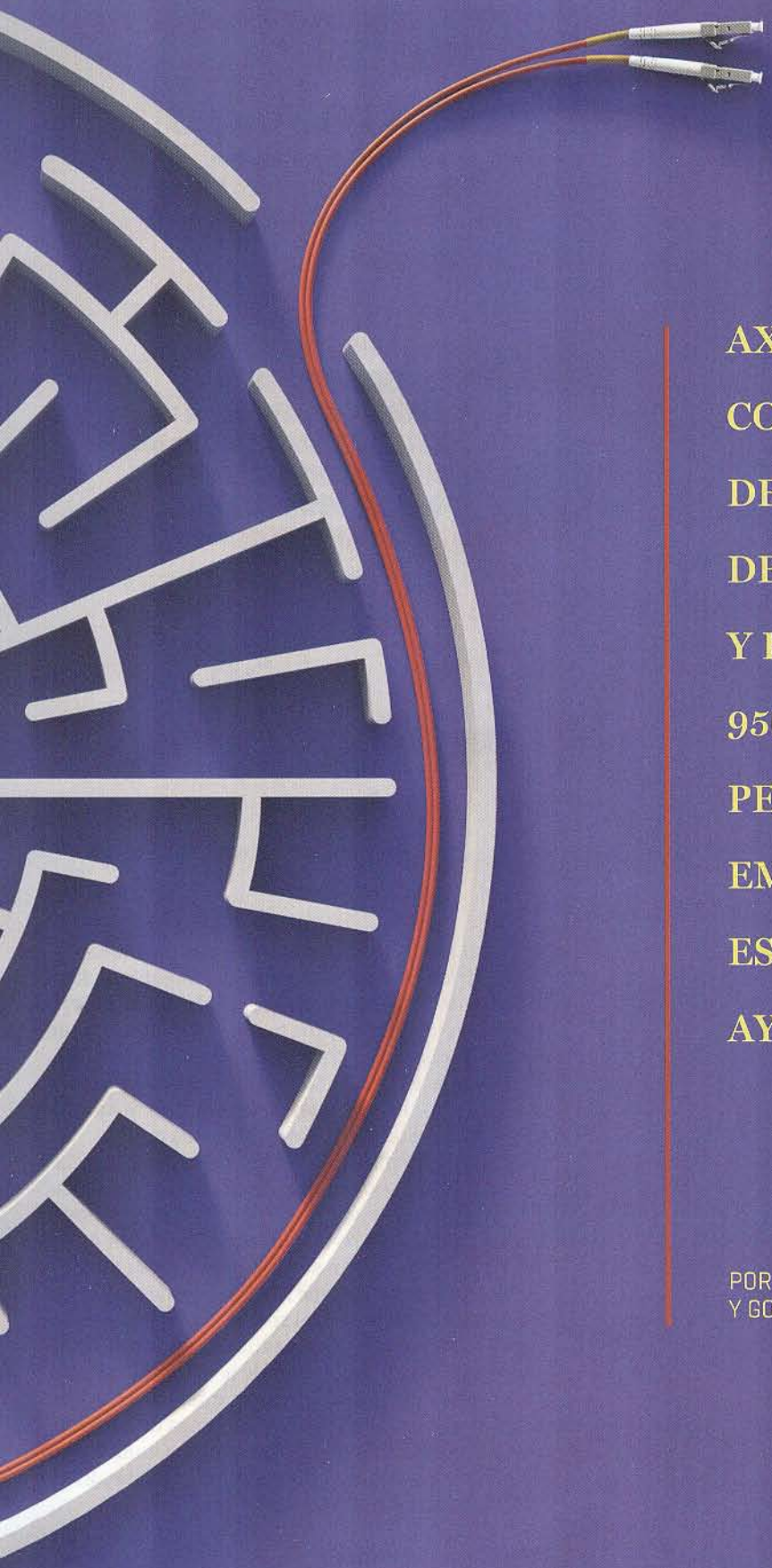
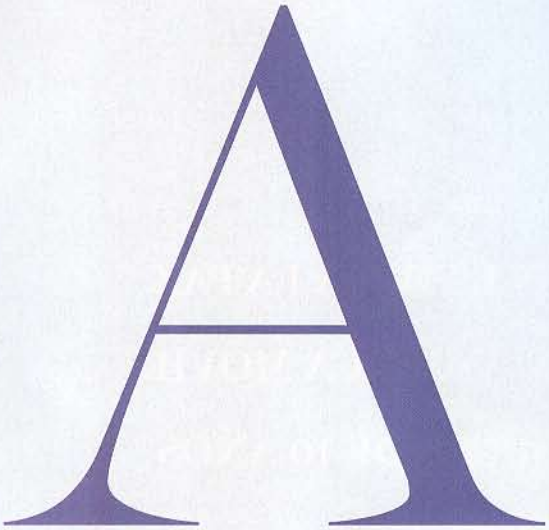
Y LLEGÓ LA CONEXIÓN



AXTEL FIRMA LA PAZ CON AMÉRICA MÓVIL DESPUÉS DE 10 AÑOS DE PELEAS Y RECIBE 950 MILLONES DE PESOS DE LA EMPRESA DE SLIM. ESTE DINERO LE AYUDARÁ A CRECER.

POR LEONARDO PERALTA
Y GONZALO GARCÍA



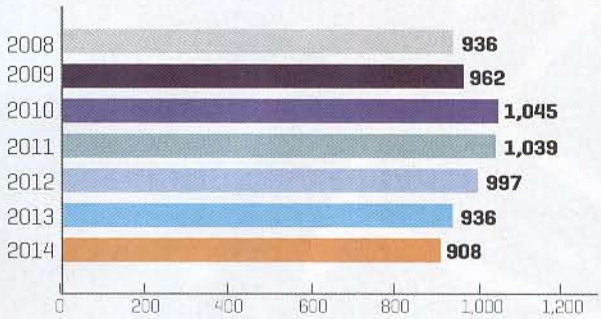
AXTEL Y AMÉRICA MÓVIL NO SE LLEVABAN BIEN. LAS DOS EMPRESAS DE TELECOMUNICACIONES PASARON 10 AÑOS DISCUTIENDO POR UN CONFLICTO SOBRE INTERCONEXIÓN. AHORA SON GRANDES AMIGOS.

EL MOMENTO JUSTO

Los ingresos de la empresa llevan años estancados. El acuerdo con América Móvil puede impulsar por fin el negocio.

LÍNEAS EN SERVICIO

En miles



FUENTE: Reportes de Axtel.

Cada empresa del sector –Telmex, Telcel (las empresas de telefonía fija y celular de América Móvil), Telefónica, Iusacell o Axtel, entre otras– tiene su propia red, y cuando un usuario de una compañía llama a alguien que utiliza otra telefónica, estas redes se interconectan. Las empresas tienen que acordar la tarifa a pagar por usar la infraestructura de las demás.

"Hay una dependencia de unos y otros, en cuanto que mi tráfico va hacia allá y el de ellos viene hacia acá", dice Adrián de los Santos, director de Relación con Inversionistas y Financiamiento Corporativo de Axtel, una compañía mexicana de telecomunicaciones especializada en telefonía fija y que también ofrece servicios de internet, televisión de paga y soluciones de comunicación a empresas y gobierno. "Siempre ha existido (...) pláticas con los otros operadores, fijos y móviles, en buenas condiciones, en regulares condiciones y en no tan buenas", añade De los Santos.

En el caso de Axtel y América Móvil, el grupo de Carlos Slim y su familia, las conversaciones fueron complicadas y terminaron en los tribunales. El conflicto, que duraba desde 2005, era el problema sin fin. "Son litigios que llevaban mucho tiempo en diferentes instancias sin que hubiera resoluciones claras a favor o en contra de las partes", dice un representante de América Móvil, que pidió ser citado sin su nombre.

De pronto, el 18 de marzo, las compañías anunciaron la firma de una paz amistosa. Según el pacto, América Móvil pagó 950 millones de pesos (MDP) a Axtel. La cifra engloba los montos por las tarifas de interconexión que estaban en disputa y pendientes de pago. Las empresas también acordaron compartir sus redes, por lo que Axtel podrá emplear la infraestructura de Telcel para ofrecer telefonía móvil.

Al día siguiente, las acciones de la compañía subieron más de 12%, en una de sus mayores subidas diarias desde que empezó a cotizar en Bolsa, en 2005.

El convenio es una ayuda importante para Axtel, que lleva estancada en sus ingresos y en su número de líneas en servicio desde 2007, que tiene una deuda mayor que el estándar del sector y que apostó en el pasado por una tecnología caduca. Ahora necesita invertir para crecer, y este acuerdo le permitirá hacerlo.

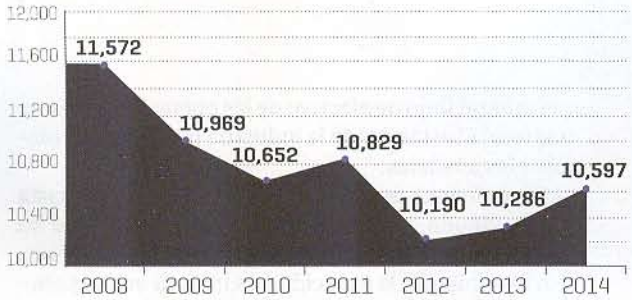
"Obviamente, (el conflicto de interconexión) era una distracción, algo que preferiríamos no haber tenido –dice De los Santos–. Teníamos un motivo para estar involucrados en todos estos procesos regulatorios y legales, pero el no tenerlos nos reenfoca".

PROBLEMA LABERÍNTICO

Si un suscriptor de Axtel llama a un usuario de otra empresa, Axtel debe pagar una tarifa de interco-

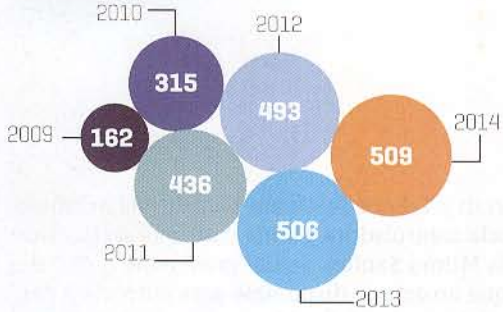
INGRESOS

Variación sobre el año anterior
Millones de pesos



SUSCRIPTORES DE BANDA ANCHA

Miles de usuarios

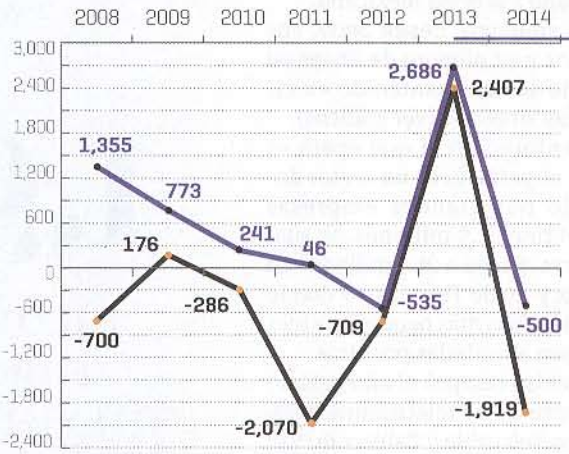


UTILIDAD

Variación sobre el año anterior
Millones de pesos

Utilidad de operación
Utilidad neta

Por la ganancia de la venta de torres de telecomunicaciones a American Tower ese año.



nexión, que será una cantidad acordada entre las compañías. El conflicto surgió porque América Móvil le exigía a Axtel un precio por conectarse a su red que ésta no consideró justo.

Como América Móvil tiene 70% del mercado de telefonía móvil y 80% de las comunicaciones fijas, es inevitable utilizar su infraestructura en la mayoría de las llamadas. Esto encarecía los costos de Axtel y, por tanto, los precios que podía ofrecerles a sus clientes.

"El punto era el tema competitivo en las tarifas que nos cobraban", dice De los Santos, de Axtel. "Las tarifas que recibían directamente los clientes nos ponían en desventaja".

Cuando no hay acuerdo entre las empresas, el regulador del sector, el Instituto Federal de Telecomunicaciones, establece la cifra, pero la decisión puede ser rebatida por el Poder Judicial.

Mientras los tribunales resolvían el conflicto, Axtel no pagaba esas tarifas. Pero esa cantidad se acumulaba como deuda. La diferencia entre lo que la empresa pagó y los operadores le exigían era en 2014 de casi 3,500 MDP en contra de la empresa. Más de 90% de esa cifra correspondía a adeudos con Telmex y Telcel, según el analista Carlos de Legarreta, del grupo financiero GBM. El resto era con otras compañías como Iusacell, con la que también llegó ya a un acuerdo.

Si hubiera tenido que pagar ese dinero, Axtel habría estado en problemas. Según un análisis de la casa de bolsa Actinver, la firma no tenía reservas suficientes.

Pero la reforma de telecomunicaciones que el gobierno aprobó en agosto del año pasado vino a echarle una mano. La ley obliga a América Móvil a cobrar tarifas mucho más bajas que las que exigía hasta entonces. Siete meses después de la entrada en vigor del texto, las dos anunciaron su acuerdo.

"Disputas de esta naturaleza representan un obstáculo para (...) operaciones comerciales futuras entre operadores –dice el representante de América Móvil–. Esto permite ver hacia delante".

COMUNICACIÓN REGIA

Axtel nació en 1994 en Monterrey, fundada por las compañías Bell Canada International, WorldTel Mexi-

co Telecom y Telinor Telefonía. Esta última mantuvo la mayoría controladora y tenía entre sus accionistas a Tomás Milmo Santos, actual presidente y CEO de Axtel (que no estuvo disponible para entrevista con *Expansión*), y a los fallecidos empresarios Alberto Santos de Hoyos, ex presidente de Gamesa, y Lorenzo Zambrano, ex presidente de Cemex.

La compañía obtuvo en sus primeros años más de una decena de concesiones del espectro radioeléctrico, y en 1999 comenzó a dar servicios de llamadas e internet a empresas y usuarios. En su primer año de operaciones logró más de 28,000 suscriptores en Monterrey. Siguió creciendo y en 2005 salió a la Bolsa mexicana.

Sin embargo, desde 2007, sus ingresos y su número de líneas en servicio se han mantenido en cifras muy similares (ver gráficos).

El entorno en el que opera es muy competitivo: es un sector dominado por grandes empresas —Axtel tiene 1.5 millones de suscriptores, frente a 21.5 millones de Telmex y 7.9 de Televisa— y donde las compañías más pequeñas a menudo son absorbidas por otras.

Televisa compró el año pasado las empresas de telecomunicaciones fijas Telecable y Cablecom, y el gigante estadounidense AT&T adquirió en los últimos meses el operador móvil Iusacell y las operaciones mexicanas de Nextel.

"Axtel es una empresa que ha logrado mantenerse independiente, pero que debe superar los retos de un negocio que necesita constantes y altos niveles de inversión", dice Ernesto Piedras, director general de la consultora The Competitive Intelligence Unit.

Entre las estrategias que hizo Axtel para crecer, destaca la compra de la empresa de telecomunicaciones Avantel en 2006, por 500 millones de dólares (MDD). Así adquirió, entre otros activos, una red de fibra óptica de 7,700 kilómetros. Entre ese año y el siguiente, los ingresos de la compañía subieron más de 80%.

Pero la compra fue financiada con deuda. "Uno de los grandes retos de la empresa será disminuir su nivel de apalancamiento (nivel de deuda)", dice Gabriel Vigueras, vicepresidente en México de la agencia de calificación de deuda Moody's.

La deuda de Axtel, según un estudio de la casa de bolsa Actinver, es de 2.4 veces su EBITDA, un indicador que mide el flujo de efectivo de las operaciones de una empresa. El estándar de la industria ronda el 2.0, coinciden los analistas.

Sin embargo, una compañía no está en riesgo hasta que su deuda es tres o cuatro veces mayor que su EBITDA. "Aun sin haber recibido el pago (de América Móvil), teníamos la capacidad de invertir en 2015 alrededor de 150 o 160 MDD", dice De los Santos, de Axtel.

Al mismo tiempo, un competidor como la cablera Megacable tuvo en los últimos cuatro años flujos de caja anuales 10 veces mayores a los de Axtel.

Tener capital es fundamental en un sector donde las empresas necesitan invertir sin cesar para aumentar sus redes y su infraestructura y poder llegar a más clientes, dice Salomón Padilla, vicepresidente de la Asociación de Telecomunicaciones Independientes de México, un organismo que agrupa empresas de telecomunicaciones fijas. "Las empresas pequeñas de telecomunicaciones necesitan capital y financiamiento para extender sus redes y para dar conectividades más veloces, pero tienen acceso escaso a los bancos y sólo pueden crecer con los recursos que generan".

1,964

KILÓMETROS DE FIBRA ÓPTICA TIENE LA EMPRESA.

Axtel buscó aliviar sus finanzas con decisiones como la venta, en enero de 2013, de 883 torres de telecomunicaciones a una subsidiaria de la estadounidense American Tower. La operación le reportó 249 MDD. Estas acciones ayudan en dos vías a la empresa, dice Vigueras. "Le inyectan capital y disminuyen los costos de mantenimiento de infraestructura". Sin embargo, añade, estas operaciones son extraordinarias y, si no se resuelven las finanzas de la compañía, las necesidades de efectivo pueden seguir.

Por ello, los 950 MDP que América Móvil acaba de pagarle a Axtel pueden impulsar la empresa. "Una de las alternativas más viables que estamos viendo es la de reducir la deuda —dice De los Santos—. El tener menos deuda te ayuda a canalizar esos recursos. En lugar de canalizarlos a pagos financieros, al pago de intereses, les puedes dar un uso de inversión en infraestructura, en oportunidades de crecimiento".

MÁS FIBRA

La empresa invertirá en aumentar su red de fibra óptica. "Parece ser una solución que se va a dar por

MÁS DE 20 AÑOS

Los fundadores fueron varios empresarios mexicanos, entre los que estaban el fallecido presidente de Cemex, Lorenzo Zambrano, y el actual CEO de Axtel, Tomás Milmo.

1994 — Inicia operaciones bajo el nombre de Telefonía Inalámbrica del Norte.

1996 — Obtiene la concesión de la Red Pública de Telecomunicaciones.

1999 — Lanza el nombre comercial de Axtel y comienza a operar en Monterrey.

2000-2008 — Opera en 37 ciudades más.

2005 — Sale a la Bolsa mexicana.

2006 — Compra la empresa Avantel, propiedad hasta entonces de Banamex y la estadounidense Tel Holding.

2009 — Obtiene la concesión para ofrecer servicios de televisión de paga o televisión satelital.

2010 — Comienza a invertir en fibra óptica, la tecnología en la que basa su estrategia actual.

2012 — Lanza Axtel TV, televisión de paga a través de cable de fibra óptica.

2015 — Firma un acuerdo con América Móvil para ser el primer operador móvil virtual de la red de Telcel.

FUENTE: Reportes de la empresa.

muchos años", afirma De los Santos. Sin embargo, Axtel sólo emplea esta tecnología desde 2010. Su anterior apuesta no le salió muy bien.

En 2007, la compañía empezó a ofrecer internet usando una solución inalámbrica de banda ancha llamada WiMAX. "Es una tecnología que usa una frecuencia del espectro radioeléctrico similar a las microondas, donde la señal se transmite desde antenas fijas hasta equipos receptores y decodificadores en las casas de los usuarios", explica Declan Byrne, presidente de WiMAX Forum, una agrupación de empresas usuarias de esta tecnología y de la que Axtel fue el único miembro mexicano.

El uso de esta tecnología le permitió a Axtel pasar de 92,000 usuarios de banda ancha en 2008 a 315,000 en 2010.

Pero WiMAX pronto se quedó caduca, cuando otras empresas popularizaron soluciones, como la fibra óptica, que permitían un internet de mayor velocidad. La cantidad de suscriptores de Axtel con WiMAX cayó 33% desde 2012.

"Tecnológicamente, ya se ha quedado atrás —dice De los Santos, de Axtel—. Las ofertas que tenemos con WiMAX están limitadas en cuanto al ancho de banda o velocidades de internet, y eso causa que haya clientes (...) que se desconectan y se van a la competencia". "Las tecnologías cumplen un ciclo, y es lo que está sucediendo con WiMAX (...). En 2010, dejamos de invertir en WiMAX y fue cuando empezamos a invertir en fibra óptica".

Cada usuario del servicio de fibra óptica residencial le representó a Axtel ingresos por 805 pesos mensuales en 2014. Izzi Telecom (antes Cablevisión), de Televisa, que ofrece servicios similares a través de una red de cableado de cobre, registró ingresos mensuales por usuario de 497 pesos. Esto sucede porque la velocidad de la fibra óptica rebasa, con mucho, a otras tecnologías como el cable de cobre.

Sin embargo, a diferencia de las tecnologías inalámbricas, que pueden desplegarse con rapidez, pues sólo necesitan antenas transmisoras, la fibra óptica requiere la colocación de cables en postes o bajo las calles.

Axtel invirtió en los últimos cinco años un promedio anual de más de 2,570 MDP, cerca de 24% de sus ingresos anuales.

"Definitivamente, ésta es una industria que para crecer se tiene que estar invirtiendo", dice De los Santos. El acuerdo con América Móvil, agrega, le permite liberar más recursos para ello.

NUEVOS AMIGOS

América Móvil también le permitirá a Axtel utilizar su infraestructura para poder ofrecer telefonía móvil y revender servicios de Telcel, bajo el esquema llamado operador móvil virtual.

"Básicamente, es utilizar la red, en este caso de Telcel, para dar servicios móviles nosotros (...) sin tener que invertir en la infraestructura", dice De los Santos. Axtel es la primera empresa que alcanza este acuerdo con América Móvil.

Esto le permitirá ofrecer un servicio adicional a sus suscriptores y ampliar su cobertura, según Piedras, de The Competitive Intelligence Unit.

Axtel evalúa esta opción de negocio, explica De los Santos, pero de momento se centrará en las áreas con mayores "expectativas de crecimiento". Éstas son: la fibra óptica y los servicios de información y comunicaciones a empresas y gobierno, que representan 45% del negocio.

Mientras trata de consolidar esta estrategia, Axtel no descarta posibles fusiones o alianzas con otras compañías, para poder enfrentar a sus competidores. "Las necesidades o requerimientos de inversión alientan el que se den este tipo de asociaciones o fusiones para ganar escala —dice De los Santos—. Y no es algo que nosotros veamos con malos ojos". E